



## L'immobilier, en toute liberté

**En immobilier, le client est-il roi ?  
Avec une nouvelle vision de l'immobilier, Christian de Bray a entraîné une petite révolution dans le secteur.**

Quand il se lance comme agent immobilier à son compte, en 1990, Christian de Bray n'a qu'une question en tête: "Si j'étais propriétaire vendeur, comment aimerais-je être traité ?"

En passant en revue le service fourni à cette époque par les professionnels du secteur, certains points lui apparaissent difficilement acceptables en tant que client. Sa réflexion l'amène alors à aborder ce marché immobilier d'une manière tout à fait unique et originale.



Grez-Doiceau: superbe propriété de 2000 m<sup>2</sup> proche du Bercuit. Luxe inouï, piscine couverte de 90 m<sup>2</sup>, ... \*

1. Il n'exige pas d'exclusivité. Une simple lettre de commissionnement, révocable à tout moment,

lui suffit. Demander une période d'exclusivité de 3 mois, voire plus dans certains cas, lui paraît avantager exagérément l'agent immobilier par rapport au propriétaire vendeur. Pourquoi une agence sûre d'avoir de nombreux candidats acheteurs aurait-elle besoin de demander une période d'exclusivité ? Et au nom de quoi une agence qui n'amène pas d'acheteurs potentiels peut-elle justifier cette exclusivité ? En outre, empêcher le propriétaire de vendre son bien lui-même lui semble déloyal et insolent.

2. Il innove en instaurant une collaboration avec plus de 120 confrères afin de multiplier le nombre d'acheteurs potentiels. Chacune de ces 120 agences a ses méthodes et son cercle d'influence : certaines sont bien introduites chez les expatriés, d'autres auprès des ambassades, certaines ont mis sur pied des sites internet (biens référencés), d'autres assurent une bonne couverture presse... Pour que le système puisse fonctionner, il partage une



Sablon: maison 1740 rénovée totalement par l'architecte Serra Di Migni, à qq mètres du Sablon. \*

commission un peu plus élevée (5% au lieu des 3% traditionnels) avec l'agence qui trouve l'acquéreur. Il est à noter que dans de nombreux pays, la commission normale est de 6%. Les confrères ont donc le même intérêt à présenter aux acheteurs les biens de Christian de Bray que leurs biens propres.



Mellier: domaine (14 hectares) de chasse et de pêche jouxtant la forêt d'Anlier, merveilleusement rénové. \*

3. Il n'exige le paiement de sa commission que lors de la signature de l'acte authentique, et non du compromis, car il considère sa mission terminée au moment où le client reçoit l'intégralité du prix de vente.



Auderghem: maison bi-familiale, jouxtant le quartier Floréal, 2 duplex de 100 m<sup>2</sup> chacun. \*

4. Il ne facture jamais de frais de dossier car pour lui seul le résultat final compte !

Résultat de cette nouvelle approche du marché de l'immobilier: si le bien est facile à vendre, le client a la certitude d'obtenir le meilleur prix. Et si, au contraire, le bien est difficile à vendre, les chances de trouver l'acheteur sont maximisées.

Christian de Bray veut faire face à un client libre ! Les plus enthousiastes sont les hommes d'affaires, qui ont bien compris l'avantage de cette manière de travailler, qui pourraient vendre eux-mêmes, mais qui lui font confiance.



Jonnart: maison rénovée à proximité du Square Montgomery. Idéale pour profession libérale. \*

Cet exemple montre aussi que, en regardant le marché autrement, avec les yeux du client, il y a moyen d'innover dans l'exercice de métiers tout à fait traditionnels.

\* descriptifs complet, et bien d'autres... sur [www.christiandebray.be](http://www.christiandebray.be)

Vous voulez en savoir plus?

[www.christiandebray.be](http://www.christiandebray.be)

[christiandebray@chello.be](mailto:christiandebray@chello.be)

Tél. 02 734 09 72